




ANDRÉS FELIPE CLAROS ALMARIO

 Carrera 42 a # 30 c 24, Medellín |  311 308 11 39 |  andres_cla@hotmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Mercadeo, Especialista en Creatividad Estratégica, cuento con experiencia en el área comercial, especialmente en prospección y desarrollo de clientes, ventas cruzadas y consultivas, en el desarrollo de proyectos y en la generación e implementación de estrategias de mercadeo. Creo firmemente en que la innovación, el pensamiento crítico y el estar siempre un paso adelante en todas las situaciones, son el camino adecuado para poder llevar a un término exitoso los objetivos, lo cual tiene aplicabilidad en el ámbito profesional y personal. Mi perfil me permite tener una perspectiva más holística de cada una de las situaciones con una mirada que va en sintonía con mi filosofía de vida que es siempre en modo aprendizaje. Además, considero que una de las fuentes más enriquecedoras para este proceso es el trabajo colaborativo e interdisciplinario. Cuento con pensamiento crítico e innovador y me considero una persona creativa.

INFORMACIÓN ACADÉMICA

2020	Especialista en Creatividad Estratégica	Universidad Colegiatura
2016	Administración de Mercadeo	Universidad CEIPA

Idiomas: Inglés: Nivel intermedio

Otros estudios:

- Diplomado en Marketing digital – Next University – 2020
- Curso de Metodología Sandler – Ventas técnicas - 2019
- Diplomado en Gestión de la Innovación – Escuela de Ingenieros de Antioquia y RutaN – 2016.
- Asistente a Expomarketing | 2015 – 2020
- Conocimientos y elaboración de estrategias de marketing digital y AdWord – Marketing Digital | 2015.
- Curso de Ventas Consultivas | Universidad CEIPA | 2014

EXPERIENCIA LABORAL

CLAROSINNMARK | www.clarosinmark.com

Octubre 2019 – Agosto 2020

Cargo: Director de Proyectos | **Jefe directo:** Gerente - Socio

Funciones: Conseguir nuevos proyectos para la ejecución de los procesos de mejora interno. Liderar y desarrollar el grupo de trabajo y velar por el cumplimiento de las metas mensuales. Ejecutar las estrategias de mercadeo y comerciales propuestas desde la Dirección Regional. Manejar continuamente el CRM HubSpot, para el seguimiento de nuevos clientes y elaborar los informes de proyección de ventas. Elaborar y presentar las propuestas comerciales de planteamientos académicos para los clientes. Acompañar la realización efectiva de ventas técnicas con los Asesores Comerciales. Construir el plan de mercadeo para la organización y velar por su ejecución. Capacitar al personal sobre ideación, creatividad, ventas técnicas,

Logros:

- Vincular 8 nuevas cuentas, logrando cumplir con el 25% del presupuesto de la organización.
- Consolidar el equipo comercial, logrando vincular las personas que estaban contratadas a través de terceros y consolidar un grupo satélite de trabajo, definiendo sus roles en cada proyecto y garantizando la calidad de su trabajo.
- Diseñar el plan de mercadeo y el plan estratégico a 5 años, los cuales no existían.

PEARSON – EDUCACIÓN | www.pearson.com

Junio 2017 – Octubre 2019

Cargo: Asesor de Servicios de Aprendizaje | **Jefe directo:** Coordinador Regional

Funciones: Construir el presupuesto anual y semestral de cumplimiento según las metas corporativas. Apoyar al área de consultoría académica para la construcción de propuestas de acompañamiento para los clientes nuevos y actuales. Ejecutar las estrategias de mercadeo y comerciales propuestas desde la Coordinación Regional. Manejar continuamente el CRM Salesforce organizacional para el manejo de información sensible. Presentar las propuestas comerciales de planteamientos académicos para los clientes. Manejar el presupuesto de gastos, construir el margen de ganancia por negocios realizados y presentar informes de ejecución comercial. Planear y ejecutar las estrategias comerciales bimestrales y semestrales con la coordinación regional según los objetivos organizacionales y de la seccional regional.

Logros:

- Generar la apertura de más de 10 cuentas regionales nuevas con la construcción completa de estudios y ejecución interna.
- Cumplir con las metas de ventas por \$225.000 dólares en el 2018, sobrepasando un 10% el presupuesto.
- Implementar el portafolio de capacitaciones de habilidades blandas, siendo el único Asesor a nivel nacional que logro ejecutarlo.

COLEGIATURA COLOMBIANA | www.colegiatura.edu.co

Agosto 2015 – Junio 2017

Cargo: Ejecutivo de Proyectos | **Jefe directo:** Subdirector Comercial

Funciones: Realizar la venta consultiva a nivel corporativo, establecer relaciones de mutuo beneficio con empresas comercializando los productos y servicios de la Colegiatura, para la generación de proyectos orientados a apoyar el desarrollo del área del Laboratorio Comercial. Apoyar a la dirección del Laboratorio Comercial en la construcción y mantenimiento permanente del portafolio de proyectos, servicios y eventos de esta área y en la gestión de benchmarking. Construir, presentar y ejecutar el presupuesto de los proyectos a ejecutar, realizar la planeación comercial, acorde con los requerimientos de cada proyecto o evento, asegurando el logro de los objetivos comerciales establecidos. Construir propuestas comerciales en atención a los requerimientos de los clientes corporativos y las posibilidades y lineamientos de Colegiatura Colombiana. Generar el presupuesto de ingresos del cargo y ejecutarlo acorde con las políticas de Colegiatura Colombiana. Ejecutar y realizar un seguimiento permanente a las acciones comerciales y sostenimiento de las relaciones establecidas entre el desarrollo del cargo y las negociaciones con clientes corporativos. Presentar informes mensuales de ejecución presupuestal, realización de proyectos y cierre de negociaciones.

Logros:

- Construir el plan estratégico y comercial completo para el año 2016 de una de las áreas de negocio (Bachillerato Creativo) de la Colegiatura Colombiana y generar una mayor exposición de marca de este.
- Construir y/o reactivar relaciones comerciales exitosas con empresas de la ciudad como: *Senior's Club, COOMEVA, Coltabacos – Phillis Morris, Grupo SURA, Grupo Argos, Comfama, Premium Plaza, La Estamperia, entre otras.*
- Crecer en un 15% la ejecución de nuevos proyectos entre los años 2015 – 2016.
- Cumplir con las metas propuestas desde la dirección y generar nuevas negociaciones con clientes corporativos.

TRANSCONTINENTAL EDUCATION - (UNIVERSIDAD CEIPA - EDUCATION HUB) | www.eduhub.com Junio 2013 – Agosto 2015

Cargo: Coordinador Comercial | **Jefe inmediato:** Gerente Comercial

Funciones: comercializar las cuentas asignadas y mantener las relaciones comerciales con aliados estratégicos para la promoción de las cuentas a nivel nacional, generar alianzas empresariales con organizaciones de interés. Investigar mercados para la fijación de estrategias de ventas y promoción a través de la realización de Focus Group, encuestas, entre otros. Direccionar las actividades de marketing digital y campañas ATL y BTL para posicionar la cuenta en diferentes medios. Coordinar los procesos de comunicación y venta del servicio a través del mercadeo y la realización de eventos masivos para la captación de interesados, como Indoortraining, actividades grupales de coaching para prospectos de la cuenta. Elaborar y ejecutar charlas informativas. Liderar el equipo a cargo: 2 personas (1 Asesor de Call Center y 1 Asesor Comercial).

Logros:

- Obtener un crecimiento del 50% entre el 2014 y el 2015 de la meta comercial del grupo y la cuenta asignada.
- Crear la estrategia del marketing digital 360, la cual no existía.
- Crear y presentar un informe de estudio de mercados según los objetivos estratégicos de la cuenta.
- Generar ventas cruzadas con otras Universidades como: Universidad Uniminuto, Remington y alianzas estratégicas con otras entidades de interés.

EXPERIENCIA DOCENTE

Actualmente **Docente en Diplomado en Marketing Digital** en los módulos: marketing de contenidos y experiencia de usuario en el CESDE.

REFERENCIAS PROFESIONALES

- **Ana Melissa Álvarez** | Ejecutiva de Proyectos – Colegiatura Colombiana | Móvil: 310 4621279
- **Andy Mauricio Mejía** | Director Comercial CESUN Universidad | Móvil: 314 823 13 43
- **Isabel Restrepo** | Coordinadora Regional Pearson Educación | Móvil: 316 2783230 | Email: Isabel.restrepo@pearson.com
- **Juan David Londoño** | Gerente – Socio - CLAROSINMARK | Móvil: 305 924 18 02